

Møtereferat:

Dialogkonferanse om konsulentbistand innenfor IKT området, 19.08.2014

Etter Ruters invitasjon til dialogkonferanse om konsulentbistand innenfor IKT, deltok 11 leverandører på denne konferansen.

Følgende leverandører var representert:

ASP Norge, Capgemini, Evry, IBM, Itra Norge, Kantega, Kodemaker, KPMG, Netlife, Steria og Triona

Endre Anglevik, IT sjef i Ruter åpnet dialogkonferansen med å fortelle om hensikten med dagen samt fremvise presentasjon om Ruter og IT i Ruter, retningen fremover og dagens forskjellige rammeavtaler.

Det ble informert om IT systemer som Ruter har innenfor forskjellige fagområder som Billettering VIX, Billettering Thales, SIS, kundefront apper og integrasjoner, Microsoft databaser, kontorstøttesystem o.l.

Det ble videre informert om at Ruter ikke har ambisjoner om å utvikle løsninger på egen hånd, slik at Ruter kommer fortsatt til å primært kjøpe inn systemer og tjenester fra markedet så langt det er mulig.

Under Ruter ble sin presentasjon det stilt følgende spørsmål fra leverandørene:

- Har Ruter noen definerte strategiske mål som IT skal følge?
Ruter: Ja, det ligger i målhierarkiet sammen med årsrapporten som er publisert på ruter.no.
- Noe samarbeid med andre aktører i bransjen? Flytoget? NSB?
Ruter: Der vi kan samarbeide og det er mulig innenfor regelverket, ønsker vi det. Ruter utveksler erfaringer med andre aktører både nasjonalt og internasjonalt.
- Hvordan har det gått med å lage nasjonal en informasjonsportal og hvilken rolle har Ruter der?
Ruter: Det henvises til offentlig informasjon. Hovedtrekket er at Ruter fortsetter samarbeidet med vegvesenet og staten. Det er enstemmig flertall i stortinget om felles elektronisk billettering.
- Hvor stor pott har Ruter i snitt for IT-tjenester? Hvor stor % av omsetningen til Ruter er til IT?
Ruter: 2 % (en blanding av forskjellige IT kostnader) av total omsetning. Omsetningen er på 6 mrd.
- Hvor mye antar dere å bruke pr år gjennom rammeavtale konsulentbistand innenfor IKT?
Ruter: Umulig å si pr i dag, men vi forholder oss til besvarelsen over.

Etter presentasjonen fikk leverandørene tid til å presentere sin bedrift og besvare de spørsmålene som var blitt stilt i invitasjonsbrevet.

Ruter hadde følgende spørsmål til leverandørene i invitasjonsbrevet:

1. Hva er det viktig at Ruter gjør for at du som leverandør skal tilby dine bestefolk?
2. Hvilke kontraktsformer ønsker leverandørene primært å benytte? Hvorfor?
3. Hvilke risikodelingsmodeller har leverandørene best erfaring med for leveranser på IKT området?
4. Hvordan spesifiserer Ruter best en konsulentprofil for at leverandør skal kjøpest og best mulig svare på forespørselen med riktig person?
5. Hva bør være Ruters viktigste fokusområder for å bli en attraktiv og god kunde?

Presentasjonene/tilbakemeldingene kan hentes fra
<http://kollektivanbud.no/index.asp?action=3&anbudID=193>

Ruter ønsker, og trenger et sterkt leverandørmarked og vi vil alltid være en betydelig innkjøper, også på IT siden. Derfor er det viktig for Ruter å ha en god dialog med dette markedet, innenfor de regler og rammer som gjelder for vår virksomhet

Dette er det viktigste målet med dialogkonferansen.

Ruter har ikke tidligere avholdt dialogkonferansen innenfor konsulentttjenester, men vi ser betydelig verdi og læring i denne prosessen og Ruter vil nok øke sin bruk av dialogkonferanser i tiden framover.